BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Jiwa kewirausahaan para pengrajin boneka kain di kelurahan Warung Muncang Bandung secara umum cukup menjiwai. Hal tersebut dikarenakan kurangnya inisiatif mereka dalam mencari tren produk saat ini sebelum para pesaing mereka, ketidaktahuan akan tren produk boneka terbaru disebabkan oleh faktor usia, banyaknya pengrajin dengan usia diatas 40 tahun dan memiliki pendidikan yang rendah membuat mereka tidak dapat mencari tau tren produk boneka melalui teknologi informasi atau internet. Pada nyatanya, internet sangat membantu dalam penciptaan produk baru yang tentunya berpeluang unruk mengembangkan usaha yang dijalankan. Namun dalam hal rasa percaya diri, mereka sudah memiliki rasa percaya diri yang tinggi seperti keyakinan mereka dalam menjalankan usaha boneka dan komitmen mereka untuk terus berusaha membuat usaha nya lebih maju lagi.
2. Motivasi usaha para pengrajin boneka kain di kelurahan Warung Muncang Bandung secara umum cukup termotivasi. Hal ini dikarenakan kurangnya pemberian insentif/ bonus kepada karyawan sehingga karyawan kurang termotivasi untuk melakukan pekerjaan dengan lebih baik lagi. Kurangnya

pemberian insentif ini disebabkan oleh faktor pendapatan para pengrajin, banyaknya pengrajin dengan pendapatan antara Rp 5.000.000 s/d Rp 10.000.000 pada setiap bulannya, sehingga para pengrajin tidak bisa memberikan insentif/bonus kepada para karyawannya. Sementara itu motif para pengrajin untuk memulai usaha atas dasar keinginan diri sendiri sudah tinggi dikarenakan dengan membuka usaha sendiri mereka tidak akan terikat dengan orang lain.

3. Keberhasilan usaha para pengrajin boneka kain di kelurahan Warung Muncang Bandung secara umum berada dalam kategori yang terbilang cukup berhasil dalam menjalankan usahanya. Hal ini dikarenakan sebagian besar para pengrajin tidak memperluas daerah pemasarannya disebabkan oleh faktor modal dan omzet penjualan yang sedikit, banyaknya pengrajin dengan omzet antara Rp 5.000.000 s/d Rp 10.000.000, sehingga mereka tidak dapat memperluas daerah pemasarannya karena untuk memperluas daerah pemasaran diperlukan alat transport, usaha promosi, dan sebagainya. Semua itu hanya dapat dilakukan apabila mereka memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu. Namun untuk penambahan keragaman produk, mereka sudah menambah jenis produk yang mereka jual selain boneka, yaitu seperti bantal dan surpet.
4. Secara parsial jiwa kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha para pengrajin di Sentra Industri Boneka Warung Muncang Bandung.

5. Secara parsial motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha para pengrajin di Sentra Industri Boneka Warung Muncang Bandung.
6. Secara simultan jiwa kewirausahaan dan jiwa kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha para pengrajin di Sentra Industri Boneka Warung Muncang Bandung. Dan ini diperkuat oleh motivasi usaha secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha dan jika dilihat secara parsial jiwa kewirausahaan memberikan pengaruh signifikan paling dominan terhadap keberhasilan usaha para pengrajin di Sentra Industri Boneka Warung Muncang Bandung.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat oeh penulis maka selanjutnya penulis memberikan saran yang dapat berguna mengenai pengaruh jiwa kewirausahaan dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha di Sentra Industri Boneka Warung Muncang Bandung yaitu sebagai berikut :

1. Untuk variabel jiwa kewairausahaan, indikator yang paling lemah adalah inisiatif dalam mencari tren produk boneka saat ini sebelum para pesaing. Oleh karena itu, sebaiknya para pengrajin mulai belajar bagaimana cara mengakses internet atau menunjuk orang yang lebih muda untuk membantu pengrajin mengakses internet agar dapat mengetahui tren produk boneka apa saja yang sedang digemari masyarakat,

2. Untuk variabel motivasi usaha indikator yang paling lemah adalah insentif, kurangnya pemberian insentif/ bonus kepada karyawan membuat karyawan kurang termotivasi untuk melakukan pekerjaan dengan lebih baik lagi. Maka sebaiknya para pengrajin sebisa mungkin memberikan insentif/bonus kepada para karyawannya agar mereka dapat melakukan pekerjaan dengan lebih baik lagi, karena salah satu faktor penting bagi kemajuan perusahaan adalah karyawan dengan kinerja yang baik dan produktif.
3. Untuk variabel keberhasilan usaha indikator yang paling lemah adalah perluasan pemasaran. Karena untuk memperluas daerah pemasaran diperlukan alat transport, usaha promosi, dan sebagainya . Maka disarankan kepada pengrajin untuk meminjam modal agar dapat menambah modal usaha, dengan cara meminjam pinjaman modal usaha kecil kepada bank syariah, karena sistem bank syariah tidak menerapkan bunga melainkan dengan cara bagi hasil. Sehingga lebih menguntungkan dan lebih adil. Dengan bertambahnya modal maka akan mempermudah para pengrajin untuk memperluas daerah pemasarannya dan akan meingkatkan omzet penjualan.
4. Jiwa kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha para pengrajin di Sentra Industri Boneka Warung Muncang Bandung. Maka para pengrajin perlu berupaya lebih baik lagi untuk mencari tren produk boneka terbaru saat ini. Jika produk boneka yang dijual mengikuti tren saat ini maka penjualan pun akan meingkat, sehingga dapat mencapai keberhasilan usaha yang maksimal.

5. Motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha para pengrajin di Sentra Industri Boneka Warung Muncang Bandung. Jika motivasi yang diberikan tinggi maka keberhasilan usaha pun akan meningkat, maka dari itu disarankan kepada para pengrajin untuk memberikan motivasi atau insentif kepada para karyawan agar lebih termotivasi dan bekerja lebih baik lagi sehingga produksi akan bertambah dan dapat meningkatkan usaha para pengrajin boneka Warung Muncang Bandung.
6. Jiwa kewirausahaan dan motivasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha para pengrajin di Sentra Industri Boneka Warung Muncang Bandung. Maka dari itu para pengrajin perlu memperhatikan lagi jenis-jenis produk boneka yang akan dijual, apakah sudah mengikuti tren produk boneka saat ini atau belum. Motivasi juga sangat diperlukan untuk memotivasi diri sendiri dan karyawan agar mampu bekerja lebih baik lagi. Disamping itu, para pengrajin sebaiknya memperbaiki sistem pemasaran dengan cara memperluas pasar, sehingga akan menambah jumlah pelanggan dan dapat mencapai keberhasilan usaha yang maksimal..